

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

Алексей ШЕГЛОВ

Фасадная отрасль является «лицом» российской строительной индустрии, наглядно демонстрируя достигнутый ею уровень развития. За последние полтора года сегмент пережил сложный период адаптации к изменившимся рыночным условиям, научившись жить в новых экономических реалиях и больше опираясь на отечественные технологические возможности.

Почти все на месте

В прошлом году фасадная отрасль продемонстрировала умеренно-положительную динамику развития: по данным компании «Строительная информация», совокупный объем рынка навесных фасадных систем (НФС) вырос на 1,5% и составил 56,5 млн квадратных метров. Если же рассматривать эти итоги в разрезе основных сегментов, то видно, что объемы монтажа штукатурных фасадов чуть снизились по сравнению с 2021 годом, тогда как навесные вентилируемые фасады (НВФ) заметно выросли в объеме, прибавив 5%.

Несмотря на то, что 2022-й был санкционным и ознаменовался прекращением работы в России иностранных компаний во многих сегментах экономики, фасадную отрасль этот процесс практически не затронул. «Какого-то исхода западных компаний с нашего фасадного рынка нет. Ушел из РФ лишь один незначительный игрок — компания STO. Все ведущие производители продолжают работать», — заявила «Стройгазете» исполнительный директор «Строительной информации» Наталья Скороходова. На практике дело в большинстве случаев свелось к смене вывески. Как напомнила эксперт, «Хенкель» работает сегодня под новым юрисдикцией «Лаб Индастриз». Никуда не ушли «Баумит», «Крайзел», «Зиверт», «Битекс». В сегменте НФС и обсуждать нечего: здесь практически все производители исконно отечественные.



SHUTTERSTOCK/ROTOROM

Стали сильнее

Российские фасадники готовы предложить застройщикам самые современные решения

Вместе с тем, по словам руководителя компании «Краспан» Александра Клименкова, импортозамещение на рынке продолжается, в частности, идет замена японских панелей, однако в целом распределение объемов продаж по типам продукции остается на том же уровне, что и год назад. Словом, пока что все прогнозируемые сложности с возможным сокращением выпуска или импорта продукции либо полностью не оправдались, либо же в случае их возникновения оказались вполне преодолимыми. Например, ранее аналитики

агентства «СМ ПРО» неоднократно обращали внимание на отсутствие в России значимых мощностей по производству клинкерного кирпича, но и с этим все оказалось не так уж плохо: застройщики не только нашли другие материалы ему на замену, но и уже имеют возможность закупать большие объемы российской продукции этого типа. «Да, введение санкций отразилось на проектах бизнес- и премиум-классов, где традиционно использовались европейский клинкерный кирпич, — отмечает и. о. вице-президента блока управления проектами GlogaX Алексей Пятненков, — однако со временем наши производители увеличили ассортимент и объемы выпуска этого материала, поэтому в настоящий момент проблем с его наличием не наблюдается».

контракту уже на этапе понимания номенклатуры по спецификации, но без подписания предоплаты по ней. К моменту поступления денежных средств основная часть элементов НФС уже находится у нас на складе, а остаток — на последней стадии производства;

— сокращение сроков поставки. Скорость поставки подсистемы вентфасада — одно из основных преимуществ компании «Симплекс Фасад». Чтобы наши клиенты получили свои заказы в кратчайшее время, мы наращиваем складскую программу, увеличиваем площади под хранение и производственные мощности, усиливаем логистическую составляющую в комплексе своих услуг за счет собственного транспорта;

— разработка новых индивидуальных узлов и деталей. Наш ассортимент элементов НФС расширился в полтора раза. Причиной данной тенденции стали усложненные архитектурные решения новых объектов. Материал НФС — сталь — позволяет уйти от матричных решений и доработать текущие или спроектировать новые: под тяжелые виды облицовок, под микс облицовок на одной плоскости, под облицовки с различной геометрией (например, под бетонную плитку отечественного производства);

— разработка новых инновационных решений.

Одно из направлений, которое мы сейчас прорабатываем, — помощь заказчикам в эталонной сборке НФС на объекте. Текущая ситуация в стране сильно повлияла на количество и качество специалистов на фасадном рынке. Чувствуется жесткая нехватка профессиональных кадров. В настоящий момент мы рассматриваем и тестируем различные способы помощи заказчикам в правильном монтаже фасадной системы от «Симплекс Фасада». Одно из направлений — сборка сложных узлов на производстве и

«ФАСАДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И СИСТЕМЫ»

Появилась мотивация

Достаточно стабильная и ценовая ситуация на рынке. Как напомнила Наталья Скороходова, существенное удорожание материалов случилось в первой половине 2022 года, но уже с лета и до июня 2023-го цены на сухие строительные смеси и теплоизоляцию держались примерно на одном уровне. Стоит уточнить, что рост конечных цен на материалы был связан с удорожанием сырья, к тому же многие производители столкнулись с отсутствием или сложностью поставок запчастей для своего оборудования. «В такой ситуации довольно тяжело, на мой взгляд, вести речь о расширении ассортимента и развитии производства. С другой стороны, «трудности делают нас сильнее». Производители успешно решают проблемы и с заменой импортных компонентов на отечественное сырье, и с поиском российских поставщиков оборудования и запчастей», — отметила она.

«Безусловно, санкции ограничили доступ и усложнили поставки фасадных материалов, но они же явились и мотивирующим фактором не только к поиску новых партнеров в Китае, Иране и Турции, а и к развитию отечественных производств», — согласен с коллегой руководитель блока технической разработки продукта «ПИК» Андрей Цыбин.

Больше света!

В целом, на рынке сохраняется определенная стабильность при выборе застройщиками предпочтительных решений. По словам Алексея Пятненкова, в сегментах «комфорт» и «бизнес» по-прежнему наиболее популярны НВФ: их использование позволяет повысить уровень энергоэффективности, тепло- и звукоизоляции, а также использовать для внешней отделки различные материалы, что особенно важно сегодня, когда практикуются нетривиальные архитектурные решения. «НВФ долговечны и практичны — они не сыплются и не трескаются, а также отвечают всем требованиям

пожаробезопасности. Еще один плюс этой системы — большой выбор типов материалов и их толщины, что позволяет варьировать внешний вид зданий и при необходимости оптимизировать бюджет», — пояснил Алексей Пятненков.

Кроме этого, он отметил нарастающую популярность ряда новых технологий. В частности, среди материалов, применяемых при монтаже НВФ, можно выделить металлические фасадные панели с рисунком или перфорацией и внутренней подсветкой. Другие новинки — панели из стали Cor-Tep, фасадные решения с облицовкой из солнечных панелей (преобразуют энергию света в электричество), а также фасадные системы, объединяющие в себе свойства облицовочных материалов НВФ и энергоберегающие свойства сэндвич-панелей.

«Мы постоянно изучаем, тестируем и внедряем новые материалы. Например, технология нанесения изображений на стекло методом цифровой печати может получить распространение для стеклянных фасадов. В частности, она применяется при строительстве нового корпуса Третьяковской галереи и может быть использована для высотных жилых или офисных проектов», — прогнозирует Алексей Пятненков.

В то же время Александр Клименков отмечает, что сегодня архитекторы приходят к тому, чтобы для сохранения исторического облика зданий использовать современные технологии и материалы, стараясь максимально уйти от видимых креплений и швов. Входит в моду более целостная, монолитная облицовка фасада, что, в свою очередь, будет увеличивать спрос на изделия, удовлетворяющие эту потребность.

Ряд тенденций фиксирует и Андрей Цыбин: «Опираясь на видение авторов архитектурных концепций и предпочтения граждан, мы наблюдаем тенденцию к увеличению светопрозрачной части фасадов. Высота зданий растет, и чтобы сохранить

легкость и незагруженность горизонта, есть потребность в отражающих свет фасадах. С точки зрения интерьера широкие окна и окна в пол раздвигают пространство комнаты». Также, по его словам, есть запрос на комбинацию разных типов облицовочных материалов, когда, например, крупноформатный алюминокомпозит миксуется с мелкоштучными материалами (кирпичом и бетонной плиткой), то есть очевиден переход от монотематического фасада к комбинированному фасаду со сложными формами зданий.

Сегодня большинство ведущих застройщиков активно осваивает и расширяет применение перспективных фасадных технологий. «Если несколько лет назад бо́льшая часть наших фасадов представляла собой плоскую железобетонную панель с облицовкой керамической плиткой, то сейчас мы реализуем переход на индивидуальную облицовку в prefab-исполнении», — рассказал Андрей Цыбин.

«В последнее время девелоперы действительно активно используют модульные НФС: подобные решения помогают значительно сократить время проектирования, что уменьшает и срок возведения объекта», — вторит коллеге коммерческий директор October Group Юрий Коган.

И, конечно, множится сегодня использование цифровых решений. «Фасады современных домов усложняются, появляются больше элементов крупного массива и мелкой пластики. Работать с такими фасадами без цифрового объемного моделирования не представляется возможным. Поэтому на всех этапах разработки фасадных решений — от архитектурной концепции до выдачи рабочей документации — у нас применяются 3D-модели, позволяющие проработать детально каждый элемент и исключить несоответствия при производстве и монтаже», — подытожил Андрей Цыбин.



Наталья СКОРОХОДОВА, исполнительный директор компании «Строительная информация»:

«Российский рынок наружных фасадных систем, составивший в стоимостном выражении в прошлом году около

158 млрд рублей, довольно сильно завязан на новое строительство, значительная часть фасадов монтируется именно на новостройках. Наш предварительный прогноз на 2023 год по объемам монтажа НФС +2%»



Александр КЛИМЕНКОВ, руководитель компании «Краспан»:

«У российских компаний хороший потенциал с точки зрения имеющихся возможностей по расширению номенклатуры продукции.

В фасадной отрасли страны нет таких ниш, которые не были бы заполнены или не заполнятся в ближайшем году-два, когда архитекторы и заказчики перестанут закладывать в проекты материалы ушедших с рынка поставщиков»



Юрий КОГАН, коммерческий директор October Group:

«Раньше из-за отсутствия отраслевых регламентов проектирование и строительство могли затягиваться, но с 5 июня вступил в действие Свод правил «Системы фасадные навесные вентилируемые. Правила проектирования, производства работ и эксплуатации», в котором подробно изложена методология расчетов и правил проектирования, что упорядочивает многие процессы, позволяя сократить срок полного цикла работ»

Беседовала Вероника МОРОЗОВА

Подходит к концу III квартал года, значит, основные тенденции развития большинства отраслей российской экономики уже проявились и отчетливо понятны. О текущем положении дел, промежуточных итогах фасадной индустрии и ближайших перспективах сегмента «Стройгазете» рассказал руководитель одной из ведущих в стране компаний-разработчиков и производителей навесных фасадных систем (НФС), генеральный директор ООО «Симплекс Фасад» Эдуард ПОЗДНЯКОВ.

Эдуард Владимирович, какие «фасадные тренды» уже успели реализоваться в этом году?

Основная положительная тенденция для производителей НФС — сохранение запланированных объемов продаж. Однако есть ряд нюансов, которые заметно тормозят развитие фасадной отрасли. Так, снова наблюдается необоснованный рост стоимости сырья — в нашем случае речь идет об оцинкованной и нержавеющей стали. Порой кажется, что на рынке создается искусственный дефицит сырья, после чего наблюдается резкий скачок цен на него. В прошлом году была похожая ситуация, но вовремя был введен контроль со стороны государства за ценами на металл — и они откатились назад. Сейчас картина повторяется, поэтому участие властей в данном вопросе важно и необходимо. Подобный необоснованный рост затрат на сталь является прямой угрозой для всех производителей.

Во-первых, увеличивается срок исполнения существующих контрактов или работа по ним вовсе прекращается. Во-вторых, ко-



«Работаем В ПЛЮС»

Эдуард Поздняков о состоянии фасадной индустрии и ее ключевых трендах

нечная стоимость контракта значительно возрастает, и далеко не все заказчики могут работать сверх выделенного бюджета. Особенно сильно из-за этого страдают объекты с бюджетным финансированием: дома по программе реновации, ДОУ, СОШ, подведомственные Минобороны РФ здания, образовательные учреждения по госпрограмме «Русские школы за границей» и так далее.

Есть ли какие-либо изменения во взаимодействии ключевых игроков фасадной отрасли?

Основное и значительное изменение — смещение вектора финансового обеспечения строительства на производителей. Это означает, что любой крупный объект возводится без помощи инвестиций производителей строительных предприятий, и они ежемесячно увеличиваются. Груз финансовой ответственности переносится на производителей по ряду причин, среди которых:

— жесткие сроки поставки на гособъекты, как правило, не более, чем через 10 дней после оплаты. Для соблюдения установленных сроков мы начинаем работу по

доставке на объект для последующего монтажа в виде блоков. Мы готовы минимизировать и разделять с нашими клиентами риски по качеству монтажа нашей подсистемы навесного вентилируемого фасада (НВФ). Другое направление — разработка антивандальных и противоударных решений по фасадам. В наших планах — предложить такое решение, где бы НФС брала на себя значительную часть ударной волны и способствовала сохранению основания здания. При этом следующей задачей в данном вопросе является разработка таких креплений, которые бы удерживали большую массу осколков поврежденной облицовки в случае обрушения, а также позволяли ремонтировать фасад локально в короткие сроки. На текущий момент лишь несколько видов облицовки предполагают возможность локального ремонта НВФ.

Какие ниши после ухода западных компаний не удалось пока заполнить отечественным производителям?

На сегодняшний день и в фасадной отрасли остаются ниши, которые не до конца замещены отечественными производителями. Мы остро ощущаем нехватку качественной строительной химии, ряда облицовок, в частности, элитного прочного камня с особым хромоставом, качественного пластика и арматуры.

Какие шаги со стороны государства облегчили бы работу и способствовали развитию фасадной индустрии?

Мы видим их таким образом:

- усиленный контроль цен на металл, вплоть до жесткого вмешательства;
- ускоренные темпы кредитования компаний, участвующих в реализации контрактов государственного назначения;
- поддержка и контроль логистических операций: сейчас остро ощущаются нехватка



VIII Фасадный конгресс России

Facades of Russia 2023

12-14 сентября, Москва

12 сентября
Анализ строительного рынка. День СФТК и изоляции

13 сентября
День НФС. Воркшоп «Проектирование СПК»

14 сентября
День СПК. Воркшоп «Проектирование НФС»

60 спикеров
300+ VIP-персон
строительного рынка



РЕГИСТРАЦИЯ:

www.buildingskin.info/congress/